

# Prise en main d'Hubspot CRM et Hub Sale

Cette formation vous permettra de maîtriser les fonctionnalités avancées de Hubspot CRM et Hub Sale pour améliorer votre efficacité commerciale. Vous apprendrez à utiliser les outils de gestion de la relation client, de suivi des ventes et de reporting pour optimiser votre processus de vente et booster votre business.

## Objectif de formation

Acquérir une maîtrise avancée de Hubspot CRM et Hub Sale pour améliorer son efficacité commerciale.

## Thématiques

- Gestion de la relation client
- Suivi des ventes
- Reporting et analyse
- Intégrations avec d'autres outils de vente et de marketing

## Objectifs pédagogiques

- Analyser les données de vente et de marketing dans Hubspot CRM pour identifier les opportunités de vente
- Utiliser les outils de suivi des ventes pour gérer efficacement son pipeline de vente
- Personnaliser les rapports et les tableaux de bord pour suivre les performances de vente
- Configurer les intégrations avec d'autres outils de vente et de marketing pour optimiser son processus de vente

**Formateur :** Benjamin Bouchard

## Objectifs visés

- Analyser les données de vente et de marketing dans Hubspot CRM pour identifier les opportunités de vente
- Utiliser les outils de suivi des ventes pour gérer efficacement son pipeline de vente
- Personnaliser les rapports et les tableaux de bord pour suivre les performances de vente
- Configurer le Sales Hub pour améliorer son efficacité commerciale

## Méthodes d'évaluation

- Quiz
- Cas pratique

## Déroulé pédagogique

### Journée 1

Doniforma — Société par actions simplifiée (SAS)

Tél : 06 07 26 77 04 – Mail : [contact@tousformateurs.fr](mailto:contact@tousformateurs.fr)

290 Avenue Robespierre — 83130 La Garde France

SIRET : 91175609600028 — Numéro de TVA : FR26911756096

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93830678983 auprès du préfet de région de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur

Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État

- Découvrir Hubspot CRM et Sales Hub
- Configurer Hubspot CRM et Sales Hub
- 
- Gérer efficacement son pipeline de vente

## Journée 2

- Personnaliser les rapports de les tableaux de bord
- Analyser les données de vente et de marketing

## Informations complémentaires

**Durée :** 11 heures de formation sur 2 jours

**Pré-requis :** Avoir un compte Hubspot avec au minimum le "Sales Hub" Starter.

**Public concerné :** Professionnels du marketing et de la vente souhaitant optimiser leur utilisation de Hubspot CRM et Hub Sale

Doniforma — Société par actions simplifiée (SAS)

Tél : 06 07 26 77 04 – Mail : [contact@tousformateurs.fr](mailto:contact@tousformateurs.fr)

290 Avenue Robespierre — 83130 La Garde France

SIRET : 91175609600028 — Numéro de TVA : FR26911756096

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93830678983 auprès du préfet de région de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur

Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État